KOE-XQ

ファミコン
トップマネジメント

オペレーション・マニュアル



FAMICOM FAMILY

任天堂ファミリーコンピュータ™

KOEI

はじめに



ビジネスの世界は，華やかさとスリルとを同時にもちあわせています。

企業のトップに立つ社長，そして業界のトップとなる企業の社長は，まさに人生の勝利者といえるのではないでしょうか。つねに自信に満ち，ものごとを前向きに捉え，ダイナミックな戦略の構築力，実行力をともにそなえている彼は，現代における一種のスーパーヒーローなのです。

しかし，そのようなヒーローの座は，つねに危険と背中あわせです。ビジネスの世界とは，競合する他社が，すきあらば顧客や市場を奪ってやろうと虎視眈々（こしたんたん）と狙っている弱肉強食の世界でもあるのです。どの企業，どのトップが勝利の美酒に酔えるのかということは，誰にも予測することはできません。

「ファミコン・トップマネジメント」は，この華やかでスリリングなビジネスの世界を味わっていただくための，ビジネス・シミュレーションゲームです。あなたは一企業の社長として就任し，並みいる他社に差をつけて，みごと業界トップの企業へと成長させるのです。

美しい女秘書に励まされ，各部門のやり手部長たちに次次と指示を与えながら，あなたは，社長というポストの魅惑とスリルを，たっぷりと楽しむことができるはずです。どうぞ，あなたもこのビジネスの世界でみごとヒーローとなり，勝利者の座を勝ちとってください。

使用上の注意

次の注意事項をよく守り，正しくお使いください。

1．カセットの交換は，電源を切ってから行ってください。

2．使用後は，ACアダプタをコンセントから抜いてください。

3．故障の原因となるので，次のことはしないでください。

①極端な温度条件下での使用や保管

②強いショックを与えたり，分解すること

③端子部に直接手をふれたり，水でぬらすこと

④シンナー，ベンジンなどの揮発油でふくこと

4．テレビ画面から，できるだけ離れてゲームをしてください。

5．長時間ゲームをするときは，2時間ごとに休憩しましょう。

トラブルについて

お買い上げいただいた製品が動作しない場合や，何回か遊んだだけでゲームができなくなってしまった場合などは，ゲームカセットに，故障内容を書き添えて，下記の当社あてにお送りください。検査の上，次のように処理させていただきます。

1．製造段階での問題点など，当社の責に帰すべき事由による動作不良の場合は，完動品と無償交換します。

2．お客様の不注意による故障や，長期の使用による故障など，当社の責に因らない事由での動作不良の場合は，3,000円にて有償交換いたします（事情により，有償交換価格を変更することがあります）。

3．お客様の不注意でカセットを破損した場合は，有償でも交換いたしかねますので，ご了承ください。

●不良品の検査・交換などには，多少時間がかかる場合があります。また，故障内容をお書き添えにならないと，症状の判定に時間がかかり，処理が遅れることがあります。

●通常の封筒・小荷物などに現金を同封すると，郵便法に触れます。交換手数料は郵便小為替にてご同封ください。また，万一の郵便事故による紛失，破損などについては当社では保証できませんので，できるかぎり「簡易書留郵便」でお送りくださいますようお願い申し上げます。

〒223　横浜市港北区日吉本町1－4－24
株式会社　光　栄　　　　『ファミコン・トップマネジメント』ユーザー係

目次

I. 社長室へようこそ

◎ファミコン・トップマネジメントの背景

ゲームは，激動するパソコンのハードウェアメーカーの業界を舞台にしています。この業界はまだ若く発展中で，パソコンはまだ社会に認められていません。NEG，ぷじつう，チャープ，とうちば，IBNという5つのメーカーがパソコン本体の製造を始めてから，そう長い時間がたっていないのです。したがってパソコン市場は，パソコンのユーザーがまだ少数のため小さく，その中で各企業が競争している状態です。市場全体としては成長していますが，次の月の予測すらも困難な状況です。
このような市場の状況の中で，5つのメーカーは，そのトップに立とうと血まなこになっています。

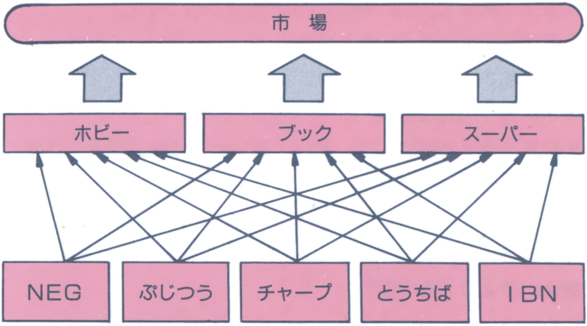
◎モデルの説明

5つのメーカーは，それぞれホビータイプ，ブックタイプ，スーパータイプの3モデルのパソコンを製造しています。ホビータイプは家庭用で，安い価格で販売されます。スーパータイプは，ビジネス用の高機能のモデルで価格も高いモデルです。ブックタイプは，ホビーとスーパーの中間型のモデルです。

◎各社の特徴

同じパソコンメーカーでも，5つの会社はそれぞれ資産構成などが異なります。
NEGは5社中最大の生産力をもっており，各モデルの性能も高く，モラルが低いこと以外には問題点はありません。ぷじつ

● 5つのメーカーと3つのモデル



うは資金に余裕があり，社員のモラルが高いことが特長です。とうちばはブック型に特に力を入れています。会社の規模が最も小さく，モラルも最低のため，この会社を経営するのはかなり難しいでしょう。チャープもとうちばと同様の弱点を抱えています。ただし，とうちばよりも生産力があるので，これをうまく利用すればよいでしょう。ＩBNは資本，資金とも最大の会社です。資金力に任せたパワープレイで押し切ることもできるかもしれません。

◎会社の組織はどうなっているか

会社は次の4部門からなっています。社長であるプレイヤーはこの各部門に指示を出してゲームを進めていきます。

●そうむ（総務部）

社員のモラル，能力を向上させるように福利厚生や社員教育を行う部門です。また，社員の採用や解雇，給与やボーナスの決定などの人事の仕事もこの部門が担当しています。



●かいはつ（開発部）

新製品の開発と，現行製品の改良を行う部門です。

自社で販売する製品の性能の高さは，この開発部にどれだけ力を入れるかによって決まります。

●せいぞう（製造部）

製品を製造する部門です。製品の製造と，機械設備等の製造ラインの管理を行います。

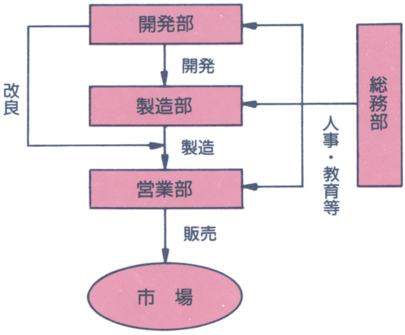
どれだけ多くの製品が製造できるかは，この製造部にどれだけ力をいれるかによって決まります。

●えいぎょう（営業部）

できあがった製品の販売と，宣伝を行う部門です。

できあがった製品がどの程度の売れ行きを持つかはこの営業部にどれだけ力をいれるかによって決まります。

●組織と主な業務の流れ



II.トップ企業の条件

業界でトップになる会社とは，どのような会社でしょうか。
会社は，「ヒト，モノ，カネ，情報」といわれます。よい会社とは社員と資金と設備，製品等がうまく結合して最大の成果をあげている会社にほかなりません。
具体的にそのような企業の中身を見てみると，次のような特徴があるといえます。

◎販売力の高い会社

製品を売るための営業販売活動が充実していなければ，他の要素でどんなに優れていても，トップ企業への成長は望めません。
営業販売活動の充実のためには，営業部員数が多く，会社の知名度が高いことが条件です。また，より高く売ることのできる能力が営業部員に備わっていれば，売上はさらに増大します。

◎開発力の高い会社

ユーザーが思わず飛びつくような高性能な製品を次々に発売することも，トップ企業の条件です。
より高性能な製品を開発するためには，開発費，開発部員に大きなパワーをかけ，開発期間をたっぷりとることが必要です。
センスと才能に裏打ちされた能力が開発部員に備わっていれば，文句のつけどころがありません。



◎製造力の高い会社

いくら営業活動がしっかりしていて，よりよい製品を開発する

ことができても，肝心の製造部門に力がないのでは，高い売上は望めません。
高い製造力をもつためには，ライン数，製造部員数が豊富で，製造環境が整備されていることが必要です。製造部員にやる気が備わっていることも，製造力のプラスになるでしょう。

◎社員のやる気が高い会社

会社として他のすべてがベストの状態であっても，社員のやる気がなくては，仕事の能率は上がりません。
中には，他社に引き抜かれてしまうような有能な社員もいるかもしれません。給与やボーナスはふんだんにはずみ，社員教育にも金をかけるような「社員思い」の姿勢が不可欠です。

◎何よりもバランス感覚

これらのすべての条件を常に理想的な条件を保つことはなかなかできることではありません。限られたヒト，モノ，カネという経営資源をどう使うかがカギとなります。それには情報をどう読むかが重要になるでしょう。
また，上で述べたようなことを行うには，何かにつけ資金が必要です。資金が潤沢（じゅんたく）でも，ただ無目的にバラまくような使い方ではだめです。あるときは思いきって大きく使い，あるときはぐっとこらえて時機を待つなど，その配分をどうするかが，企業の社長の腕の見せどころなのです。

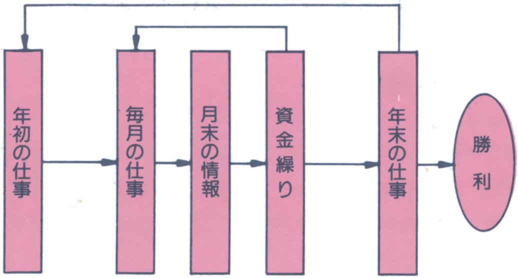
III. ゲームの流れ

◎ゲームの流れ

ゲームは４月，年度始めにスタートします。
社長であるプレイヤーの最初の仕事は，年初の仕事です。社員の採用，機械設備等製造ラインの増設，新製品の開発予算の決定，今年度の給与・ボーナスなど，当年度の大きな方針を，この年初の仕事で決定します。
次に，いよいよ毎月の仕事に入っていきます。
まず，社内の各部門に月毎の指示を出します。この指示にしたがって製造と販売が行われ，売上や費用が発生します。この結果が月末に表示され，その成果や，そのときの会社の状況などを見て，資金繰りを行います。ここで赤字になってしまうと，会社は倒産してしまいます。
毎月の仕事は１年間，12回行います。この間には，商戦，入札，ストライキの発生，ボーナスの支払いや社員の退職，中途入社希望者の採用など，様々な事件が起こります。
１年間を無事に倒産せずに乗りきり，年末を迎えると，その年度の総売上と費用が集計され，業界での売上順位が発表されます。また，今年１年間の成果を示す財務諸表を見て，経営のどこに問題点があったのか，どこか改善すべきところがないかということを調べることができます。繰り越し利益が１億円以上あれば，資本金を増やすことができます。
こうして，社長としての１年が終わります。何年かの経営を重ねて勝利条件（→次項）を満たすとプレイヤーの勝ちになり，まだであれば会社の経営を続けます。



●ゲームの流れ●



◎勝利条件・敗北条件

プレーヤーが5年間連続で売上1位の座を守り，借金がなく，資本金の額で5社のうちでトップとなるとプレイヤーの勝利となります。また，競合他社がすべて倒産してしまった場合もプレイヤーの勝利となります。

月末に現金がマイナスのまま資金繰りを終了すると，会社は倒産し，プレイヤーの敗北になります。また30年間たっても勝利にならないときは，時間切れでプレイヤーの敗北となります。

Ⅳ. 操作方法

◎コントローラーの使い方

コントローラーはプレイする人数に関係なくⅠ・Ⅱのどちらも使用できます。

●項目を選ぶとき

選択する項目の先頭に点灯しているカーソルを＋ボタンの↑↓で移動して，Aボタンで決定します。Bボタンは項目の選択の中止，または終了になります。

●Y／N？

コマンド実行を確認するときなどに,「よろしいですか(Y／N)?」と表示されます。Y（はい）のときは＋ボタンの←を，N（いいえ）のときは→のボタンを押してください。

●数字を入力するとき

入力可能な範囲が（○－○）と表示されます。＋ボタンの←→で入力する桁を選び，↑↓で数字を上下させてAボタンで決定します。Bボタンを押すとコマンドを中止できます。

◎ゲームをセットする

①ROMカセットをスロットに差し込み，電源を入れます。

②タイトル画面が表示され，何かボタンを押すとメニューが表示されます。新しくゲームを始めるときはニューゲームを，前回のプレイの続きを行うときはロードデータを選びます。



◎新しくゲームを始める

①プレイする人数を決めます。5人まで遊ぶことができます。

0を入力すると，0人プレイ（すべての会社をコンピュータが担当するゲーム）を見ることができます。0人プレイを終えるときはリセットボタンを押してください。
②プレイヤーの経営する会社を選びます。各社の社名が表示されますので，＋ボタンの↑↓で選んでAボタンで決定します。
③社長の名前を決めます。7文字以内で，「゛」や「゜」も1文字に数えます。画面に表示された表から文字を選んでAボタンで決定します。Bボタンを押すと1文字後退します。［おわり］を選ぶと④に移ります。
＊2人以上でプレイする場合は②③を人数分繰り返します。
④コンピュータの強さを決定します。大きいほどコンピュータは強くなります。
⑤メッセージの有無を選びます。「あり」を選ぶと，プレイヤーがコマンドを選択するときに，秘書がそのコマンドの解説をします。メッセージはゲームの進め方の簡単なガイダンスにもなっていますので，ゲームになれていないうちは「あり」を選択するとよいでしょう。
⑥メッセージ表示のスピードを設定します。小さいほど早くなります。
⑦コンピュータが担当する会社同士の商戦を商戦画面で表示するかどうかを選びます。「みない」にすると，自社の参加しない商戦は商戦画面を表示しません。
⑧最後にすべてよいかどうか確認します。Yを選ぶとゲームが開始し，Nを選ぶとメニューに戻ります。

◎データをロードする

①ロードするデータを選びます。セーブされているデータには，

そのプレイの各社の社長の名前が表示されます。
②メッセージの有無を選びます。
③メッセージ表示のスピードを設定します。
④コンピュータが担当する会社同士の商戦を商戦画面で表示するかどうかを選びます。
⑤最後にすべてよいかどうか確認します。Yを選ぶとゲームが開始し，Nを選ぶとメニューに戻ります。

◎ゲームを途中でやめる(セーブ)

①ゲーム中，そのたコマンドの「セーブ」を選択します。
②セーブする番号を選んでください。すでにセーブされている番号を選ぶと元のデータは消えてしまいます。
③「ゲームを終了しますか（Y／N)？」と表示されます。Yを選ぶと，ゲームは終了します。Nを選ぶと，ゲームはそのまま続けられます。
＊セーブは2つまで行うことができます。

◎ゲームをやめる(終了)

リセットボタンを押しながら電源を切ってください。

◎「そのた」のコマンド

画面が切り替わり，次の6項目が表示されます。
［セーブ］データをセーブします。詳しくは「ゲームを途中でやめる」の項を参照してください。
［おんがく（音楽)］BGMの有無を設定します。
［メッセージ］秘書の解説の有無を設定します。
［ウェイト］メッセージ表示のスピードを調節します。小さいほ



ど早くなります。
［しょうせん（商戦）］コンピューター社同士の商戦を商戦画面で表示するかどうかを選びます。
［こうたい（交代）］それ以後，プレイヤーの会社の経営をコンピュータに任せます。一度コンピュータに任せた後は，再びプレイヤーが経営に復帰することはできません。なお，このコマンドは年初の仕事では実行できません。

V. 会社の競争力とは

「ファミコン・トップマネジメント」には，会社の競争力を表すデータがあります。これらは社長の経営のしかたによって増減し，それにより次の経営が有利に展開したり不利に展開したりします。業界1位の座は，これらのデータをいかに効率よく上げていくかにかかっています。

◎会社データ

このデータは，ゲーム中，情報コマンドの会社データで見ることができます。詳細はデータ一覧(→P.62)を参照してください。

[過去5年間の順位]過去4年間の売上と，今年度のその月までの売上累計による，業界での売上順位です。

[預金額] 預金の額です。

[借入金額] 借金の額です。

[所有株式数] 所有している株の数です。100株を1ユニットとして表示します。

[総社員人数] 全社員数です。

[給与] 社員1人あたりの1カ月分の給与の額です。

[ボーナス]社員1人あたりのボーナスの額です。ボーナスは6月と12月に支払われます。

[能力]社員の職務遂行能力です。この値が高いほど，それぞれの業務における仕事が，量・質ともに向上します。

[モラル]社員の会社に対する信頼感です。この値が低いとストライキが発生したり開発部員が引き抜かれたりという，重大な



ダメージを受けるイベントが発生することがあります。
［ブランド］会社の有名度です。この値が高いほど製品の販売が有利に展開するほか，年初の仕事で営業部の買収の成功率が高くなったり，イベントで他社の開発部員を引き抜いたりなど，様々な点で有利になります。
［ライン数］会社の持つ，機械設備等の製造ラインの総数です。
［生産率］製品を製造する製造ラインの生産性を表す値です。この値が高いほど，製品の製造能力が増えます。生産率は，設備が老朽化するため，毎年少しずつ下がっていきます。
［在庫数］各モデルの製品の在庫数です。

◎性能

各製品の性能に対する魅力を表します。
この値が高いほどその製品の販売が有利に展開します。
発売前の新製品の性能は，開発を行っていれば毎月徐々に上がっていきます。発売後は，魅力が薄れていくため，性能は毎月少しずつ下がっていきます。

Ⅵ. まず年初の仕事

今年度の全社の体制の大枠を決め，各部に指示を与えます。この指示は翌年の年初までやり直しできません。今年１年，会社をどのように運営するかを考えて指示を出してください。

◎総務部

参考：モラル→Ｐ.15，能力→Ｐ.15

●採用

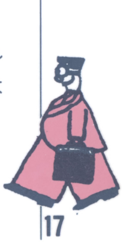
今年度の新人採用を行います。各部毎に採用人数を入力してください。１人採用するのに，前年度の給与１カ月分と同額の費用がかかります。採用をすると，仕事経験のない新人が入ってくるため，モラルと能力が低下します。各部の部員数は総務部が100人，開発部，営業部，製造部がそれぞれ300人が最大です。

●解雇

人員整理を行います。各部毎に解雇人数を入力してください。退職金として前年度の給料６カ月分を支払います。解雇を行うと残りの社員のモラルと能力が低下します。また，どの部も全員解雇することはできません。

●給与決定・ボーナス決定

社員の今年度の給与，ボーナスの額を決定します。額が高ければモラルが上がり，低ければモラルが下がります。ボーナスは６月と12月に全社員に支払います。



◎開発部

参考：性能→P.16

●新製品開発

今年1年間，新製品の開発にいくらかけるかを決定します。各モデル毎に金額を入力してください。
この金額と，毎月開発に携わる開発部員の数によって，来年度以降に発売できる新製品の性能が決まります。
開発費が0だと，今年度の新製品の開発は進みません。

●新製品発売

昨年来開発してきた新しい製品を売り出し，モデルチェンジを行います。どのモデルを発売するかを選んでください。
開発中の新製品の性能と現行製品の性能を比較し，適当な時期を見て発売を決定してください。
また，モデルチェンジを行うと，在庫として持っている旧モデルの製品は処分されます。

◎製造部

参考：生産率→P.16，ライン数→P.16

●ライン増設

製品を製造する機械設備等の製造ラインを新しく購入します。購入するライン数を入力してください。1ラインにつき5,000万円の費用がかかります。1度購入した製造ラインを売ることはできません。また，ラインを増設すると，生産率が下がります。

●合理化

製造ラインの一部を改良して，生産率を高めます。合理化にかける費用を入力してください。何もせずに放置しておくと，製造ラインが老朽化するため，生産率は年々低下していきます。

ライン数によって効果は異なりますが，500万円で４～６％程度上がります。

◎営業部

●ノルマ設定

営業部員に販売ノルマを課します。モデルごとにノルマを決定します。
厳しいノルマを設定すれば，それだけ多く販売することができますが，あまり高いノルマを課すと，営業部員に不満が発生して，モラルが下がってしまいます。

●接待

他社の顧客を接待し，自社の顧客を増やします。モデルと会社を選んでください。
成功すると，自社のシェアが上がります。費用が300万円かかります。失敗しても，費用は戻ってきません。接待が成功するかどうかはブランドなどによります。

◎情報コマンド（年初）

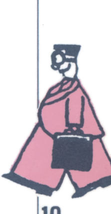
次の２種類の情報を見ることができます。各部に指示を出す際の参考にしてください。

●会社データ

会社のデータが表示されます。詳細は「Ｖ会社の競争力とは」（→Ｐ．15）を参照してください。

●市場

過去５年間の基礎的な需要と，今後５年間の基礎的な需要予測を，棒グラフで表示します。このグラフで傾向をつかんでください。数字は10年間の最大値を表示します。



VII. いよいよ毎月の仕事

今月の詳細な指示を各部に与えます。
各部への指示を出し終えると，指示にしたがって，製造と販売を行います。

◎総務部

参考：能力→P.15，モラル→P.15

●社員教育

社員を研修に参加させて，新しい技術の修得，技能の向上をはかります。教育費をいくらかけるか1人当りの金額で入力します。社員の能力が上がります。

●福利厚生

社員の待遇や，職場環境の改善を行います。福利厚生費をいくらかけるか1人当りの金額で入力します。社員のモラルが上がります。

◎開発部

参考：性能→P.16

●改良

現在発売中の製品を少し改良した製品を発売し，マイナーチェンジを行います。改良を行わないと，発売当時の魅力を失ってしまい，性能は自然に下がっていきます。改良を行っても性能の低下は避けられませんが，ある程度の効果はあります。画面左下に表示される性能は，現在発売中の製品の性能です。改良費用はモデル毎に異なり，それぞれホビー100万円，ブック150

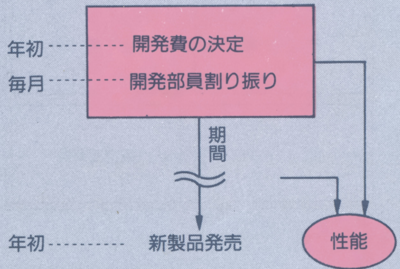
万円，スーパー200万円です。

●人員配置

開発部員のモデル別の配置を行います。新製品の開発の進み方と，製品改良の効果に影響を与えます。画面左下に表示される性能は，現在開発中の新製品の性能です。新製品の性能は，開発が進むにつれて毎月少しずつ上がっていきます。

新製品――開発から発売までの流れ

新製品の開発は，開発部によって行われます。年初の仕事で開発部・新製品開発を行い，モデル別に開発費をかけます。毎月の仕事で開発部・人員配置を行い，モデル別に開発部員を割りふります。
この開発費と開発部員によって毎月開発が進みます。
年初の仕事で開発部・新製品発売を行うと，いよいよ，その製品の販売が始まります。(その時点での製品在庫は処分されます)。





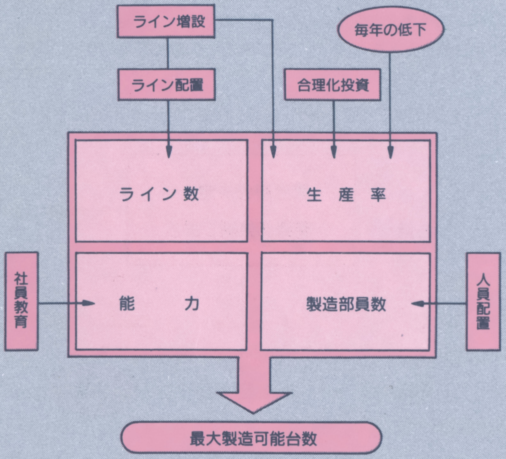
◎製造部

●ライン配置

モデル別に製造ラインを何ラインにするかを決めます。モデル

製造ラインと製造部員

各モデルの製造可能な最大台数は，社員の能力，生産率，そのモデルの製造に配置したライン数，配置した製造部員数，材料費にかけられる現金によって決まります。製造ラインには最適な人数があるため，1ラインにあまり多くの製造部員を配置しても，製造の効率は悪くなります。逆に，1ラインにあまりに少ない製造部員しか配置しないと，製造ラインを遊ばせてしまっていることになり，やはり効率は悪くなります。



別にライン数を入力してください。

●人員配置

モデル別に製造部員を何人配置するかを決めます。

◎営業部

●人員配置

各モデルについて営業部員を何人ずつ担当させるかを決めます。各モデル毎に人数を入力します。人数が多いほど販売能力が上がります。

●宣伝

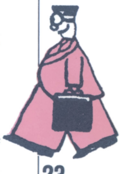
全モデル一斉の宣伝を行います。広告を出したいメディアを選びます。広告を行うメディアは，雑誌，新聞，テレビの３種で，費用は雑誌250万～1,000万円，新聞1,000万～3,000万円，テレビ3,000万～8,000万円となっています。費用の高いメディアほど効果があり，ブランドが上がります。

◎価格・販売個数の決定

各部への指示を出し終えたら，製造個数と，販売価格を決定し，毎月の仕事は終了します。あとは，その指示にしたがって製品の製造と販売が行われます。

●販売価格

現時点の業界各社の販売価格の平均，前月の自社の販売価格，販売個数が画面に表示されます。それらを参考にして，価格を決定してください。



●製造個数

前月の製造，販売，在庫の個数が表示されます。それらを参考にして，製造個数を決定してください。製品の製造には，材料

が必要です。材料費は固定で，製品１台あたり，ホビー８万円，ブック16万円，スーパー30万円となっています。現金が不足して材料を買えないと，材料購入分までしか製造はできません。

◎情報コマンド（毎月）

次の４種類の情報を見ることができます。各部に指示を出す際の参考にしてください。

●会社データ

会社のデータが表示されます。詳細は「V会社の競争力とは」（→P.15）を参照してください。

●市場

製品のモデル別に，その月より過去12カ月間の基礎的な需要台数の推移を表示します。数字は，過去12カ月間で最大の台数を表示します。

●売上順位

今年度の前月までの各社の売上金額の累計と，売上順位を表示します。

●製品比較

モデル別に各社の製品の性能，価格，前月の販売数を表示します。

Ⅷ. 月末の情報

月末の情報では，製品の製造と販売が行われた結果を，様々な側面から見ることができます。

◎製造／売上／在庫台数

当月の製造／売上／在庫台数を棒グラフで表示します。在庫が多すぎず，製造と販売のバランスがとれているのがよい状態です。

◎決算書P／L（月次損益計算書）

当月の収入と費用を表の形で表したものです。年初の仕事でかかった費用は，４月の損益計算書に表示されます。損益計算書を見れば，使った費用の内訳と，収入の内訳が知ることができます。また，毎月の利益（または損失）は，ここでしか見れません。左側に今月使った費用が，右側に今月入ってきた収益が表示されています。損益計算書のそれぞれの値は以下のような意味を持っています。各データの計算方法の詳細はデータ一覧（→P.62）を参照してください。なお，この損益計算書はゲーム用に簡略化してあります。

●売上原価

製品を作るのにいくらかかったかを表します。製造部員の給与（ボーナスを含む），販売した製品の材料費の合計です。

●人件費

社員のためにいくら費用がかかったかを表します。製造部員以外の全社員の給与（ボーナスを含む），社員教育費，福利厚生費



などが含まれます。

●経費

製品を販売するためにかかったさまざまな費用等を表します。製品の在庫費用（倉庫使用料など），広告費用，製品の改良費用，株売買手数料および年初の仕事でかかった費用などが含まれます。また，火災による損害分も経費に含まれます。在庫費用はモデル毎に異なり，それぞれ1台あたりホビー2万円，ブック3万円，スーパー4万円です。

●支払利息

その月に銀行に支払った借金の利息を表します。

●受取利息

その月に銀行から受け取った預金の利息を表します。

●株売却益（株売却損）

前月の資金繰りで株を売ったときに出た利益（または損失）を表します。購入したときよりも株価が高かった場合は株売却益が，安かった場合は株売却損が発生します。

●売上（モデル別）

製品のモデル別に，売上金額を表します。

●今月の利益（今月の損失）

当月に差し引きいくら儲かったか（損したか）を表します。当月に得た収益の合計と当月にかかった費用の合計の差で，収益が費用より大きければ利益が，費用が収益より大きければ損失が発生します。

◎モデル別損益

各モデル別にかかった費用と売上を，グラフで表示します。各モデル別にかかる個別費用，それ以外の費用を売上の比率で3

つのモデルに配分した共通費用，売上，の3つの割合を見ることができます。売上が費用合計を上まわっていれば，利益が出ています。利益が出ていないモデルがあれば，そのモデルが収益を悪化させている要因であることを知ることができます。データの詳細な計算方法はデータ一覧（→P.63）を参照してください。

◎シェア（モデル別／全モデル）

各モデル別の売上金額によるシェアをグラフで表示します。



IX. 資金繰り

月末の情報を見て会社の状況分析を行ったら，次に資金繰り，または余裕資金の運用を行います。

◎借金

どうしても現金が足りなくなってしまった場合には，銀行から借り入れを行うことができます。

●借り入れ

銀行から，1億円単位で金を借ります。限度額は，その会社の資本金と同額です。借り入れを行うと，毎月，利息を借入金の0.6%ずつ支払います。借入金の返済期日の指定はありません。

●返済

借入金を返済します。

◎預金

預金は最も安全な投資先です。とりあえず資金に余裕があれば，預けるとよいでしょう。ただし，来月の製品製造に必要な材料費がなくなるほど預けないよう注意してください。

●預け入れ

現金を1億円単位で預金にします。預金を行うと，毎月，利息を預金額の0.4%ずつ受け取ります。預金の預け入れ期間の指定はなく，自由に引き出すことができます。

●引き出し

預金を引き出します。

◎株

株は３銘柄あり，それぞれ価格変動します。株の価格は高騰したり，暴落したりすることがあります。投資した額の数倍になることもありますが，数分の一になってしまうこともあります。最悪の場合，買った株の会社が倒産して，株券がただの紙くずと化してしまう危険性もあります。

●様子

過去12カ月の株価の推移をチャートグラフで表示します。12カ月以内の最高値，および現在の株価を表します。

●買い

現在の株価が表示され，購入する株式をユニット（100株）単位で入力します。現在，所有している株式の買い増しはできません。株を買うと，買った額に対して５％の手数料がかかります。

●売り

現在の株価が表示され，売却する株式をユニット（100株）単位で入力します。株を売ると，売った額に対して５％の手数料がかかります。



X. 年末を迎えて

年末には当年度の売上による順位と，各社の期末の財務諸表が発表され，各社の今年度の経営の結果を参照できます。また，増資を行って資本金を増やすこともできます。

◎増資

参考：ブランド→P.16，モラル→P.15

繰り越し利益を1億円単位で資本金に振り替え，資本金を増やすことができます。増資を行うと，ブランド，モラルが上がります。増資を行うと信用が増すため，借入金の限度額が上がります。

◎情報コマンド（年末）

以下のデータを見ることができます。今年度の業界の動き，また自分の経営の成果として，次年度の経営の参考にしてください。

●様子

会社のデータが表示されます。詳細は「V会社の競争力とは」（→P.15）を参照してください。

●市場

モデル別に，市場の過去12カ月の推移を表示します。内容は情報コマンド（毎月）の市場（→P.24）を参照してください。

●決算書P／L（損益計算書）

今年度の収入と費用を表の形で表したものです。各データの計算方法の詳細はデータ一覧（→P.63）を参照してください。な

お，この損益計算書はゲーム用に簡略化してあります。
〔売上原価〕製品を作るのにいくらかかったかを表しています。製造部員の給与（ボーナスを含む），販売した製品の材料費が含まれています。
〔人件費〕社員のためにいくら費用がかかったかを表します。製造部員以外の全社員の給与（ボーナスを含む），社員教育費，福利厚生費などが含まれます。
〔経費〕製品を販売するためにかかったさまざまな費用を表します。製品の在庫費用（倉庫使用料など），広告費用，製品の改良費用，新機種の開発費用，ラインの合理化費用などが含まれます。
〔支払利息〕各月に銀行に支払った借金の利息12カ月間の合計額を表します。
〔受取利息〕各月に銀行から受け取った預金の利息12カ月間の合計額を表します。
〔株売却益（株売却損）〕株を売買したときの利益と損失12カ月間の合計額を表します。
〔売上（モデル別）〕製品のモデル別に，1年間の売上金額を表します。
〔今年度の利益（今年度の損失）〕今年度に差し引きいくら利益があったか（損したか）を表します。
損失が発生します。

●決算書B／S（貸借対照表）

年末の会社の資産状態を表したものです。表の左側が資産，右側が資産の調達方法を表しています。各データの計算方法の詳細はデータ一覧（→P.63）を参照してください。なお，この貸借対照表はゲーム用に簡略化してあります。



［現金］会社が持っている現金の額を表します。
［預金］会社の預金額を表します。
［株］会社が持っている株式の価値を表します。購入時を評価額として計算されています。
［商品］在庫製品の価値を表しています。その製品を製造するのに要した材料単価を評価額として計算しています。
［ライン］機械設備等の製造ラインを金額に換算した金額です。購入時の価額を評価額として計算されています。製造ラインの損耗などはないものと考え，減価償却は行いません。
［借金］会社の借金の額を表します。
［資本金］会社の資本金を表します。ゲーム開始時の資本金に，繰り越し利益から振り替えた増資分を加えた金額です。また借金の限度額はこの金額までです。
［繰り越し利益（損失）］ゲーム開始から前年度末までの年間利益（損失）の累計から法人税と資本金への振替分を除いたものです。
［当期利益（損失）］当年の利益（または損失）です。年次損益計算書の当期利益（損失）に等しい金額です。

思わぬイベント

会社を経営をしていると，様々な出来事が発生するものです。「ファミコン・トップマネジメント」にも，次のように様々なイベントが用意されています。

◎季節イベント

毎年，同じ時期に必ず発生します。避けることはできません。

●ボーナス　6月・12月

全社員にボーナスを支払います。

●法人税　5月

前年度の年間利益の50%を法人税として支払います。

●商戦　6月・12月

大口の顧客が大量のパソコンを発注するシーズンに，この大量の受注を得ようとして商戦が発生します。くわしくは36ページを参照してください。

◎その他のイベント

時期は不定で，突発的に発生します。

経営の状態によって発生する頻度は変化します。経営状態が悪いと，アクシデントが起こりやすくなり，よい経営をしているとラッキーなイベントが起こりやすくなります。

●火災

冬場には火事が発生することがあります。

［工場火災］工場に火事が発生します。火事が発生すると製造ラインが焼失します。



［倉庫火災］製品の倉庫に火事が発生します。火事が発生すると発生じたモデルの在庫はすべて焼失してしまいます。

●ストライキ　給与，ボーナス，モラルが低いとき

ストライキが発生すると，社員は賃上げを要求します。交渉を行って賃上げ要求に回答を示します。

［回答に応じたとき］翌月から回答額の給与を払うことになり，ストライキはおさまります。

［交渉が決裂したとき］ストライキが発生します。その月は製品の製造はまったくストップします。

●退職者　給与，ボーナス，モラルが低いとき

社員が，会社に見切りをつけてやめることがあります。

どの部門からでも発生します。自主的に退社するので退職金はかかりません。

●中途入社　給与，ボーナス，モラルが高いとき

優秀な人材が，あなたの経営する会社に入社を希望してくることがあります。勤務経験のある人材なので，能力やモラルは下がらず，採用費用もかかりません。

●入札

大口の需要者が入札を行うことがあります。発注されるモデルは決まっていませんが，入札台数は，およそ1カ月分の販売台数程度です。入札には各社が任意に参加し，最も価格が安い会社が落札します。同じ価格で低価格を提示した会社が複数あった場合は，その製品の性能，会社のブランドなどを参考に判断され，落札されます。入札に成功すると入札分の売上が上がり，ブランドが上がります。入札に参加して敗れると，ブランドが下がります。また，極端に安い価格で落札した場合，ブランドが下がることがあります。

●株式の暴落，高騰

株式市況は常に動いています。株式は暴落や高騰が起こることがあります。市況が過熱しているときは暴落が，全体に株式市況が安値で鎮静化しているときには高騰が起こりやすくなっています。

●開発部員が逃げる・逃げ込む　モラル，ブランドによる

開発部員が，競合他社に逃げることがあります。

逃げた開発部員は今までの開発の成果を持ち去ってしまうため，その部員が開発していたモデルの新製品の性能は半減してしまいます。代わりに，逃げ込まれた会社が開発している同モデルの新製品の性能が上がります。他社の開発部員が自社に逃げ込むこともあります。

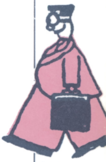
●紹介記事　性能，売上による

新聞に製品の紹介記事が掲載されることがあります。製品の性能が優れているにもかかわらず，売れ行きがかんばしくないようなときに起こります。ブランドが上がります。

●会社倒産

[競合他社の倒産]プレイヤーの会社が倒産する可能性があるように，競合他社も倒産することもありえます。

[株式市場会社の倒産]株式市場で株を買うことのできる会社が倒産することがあります。もしその会社の株を持っていれば，株券は無価値になり，保有株式数は0になってしまいます。株価が底値を続けている経営不振の会社に発生します。株式市場では，倒産した会社があっても，翌月には別の会社が参加します。



XII.しのぎをけずる商戦

◎商戦とは

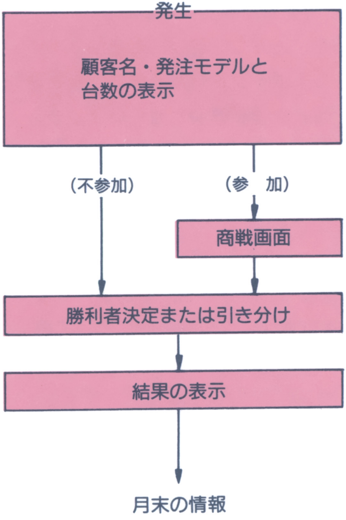
6月と12月は，大口の顧客が大量のパソコンを発注するシーズンです。発注内容が発表されると，この大量の受注を得ようとして，各社がしのぎをけずる商戦が発生します。
商戦で大量の受注を勝ちとると，その製品が売れるだけではなく，社員にも自信と誇りが生まれ，モラルと能力が上がります。また，「あの会社は実力がある」とみなされるため，ブランドが上がり，売り込みに成功した会社からの発注が増えてシェアが広がるなど，翌月からの売上にも好影響を与えます。
しかし，逆に商戦に参加して敗れると，能力，モラル，ブランドが下がり，翌月からの売上にも悪影響が出ます。
商戦は，いかにして顧客に自社の商品を売り込むか，会社の営業の腕の見せどころです。他の会社も負けずに自社製品を売り込もうとするので，他社の売り込みが成功しそうなら，なんとしてもそれを阻止しなければなりません。発注元の顧客，そして競合他社のすべてに細心の注意を払い，会社の総力をあげて勝ち抜いてください。

◎商戦の流れ

商戦は毎月の仕事が終了した後に発生します。まず顧客名と発注内容（モデル名と台数）が表示され，各社に商戦に参加不参加を聞いてきます。Yを選ぶと商戦画面に切り替わり，商戦が開始します。Nを選ぶと，コンピュータ社だけで商戦を行います。また，発注数より在庫が少ないと商戦には参加できません。

商戦では，商売相手に自社の製品を売り込んで好感度を上げる「交渉」，競合他社の営業能力や好感度を下げてしまう「攻撃」といったコマンドを各社の営業部員が実行して，自社製品を売り込みます。そして自社の製品の好感度が高くなったら商売相手に自社製品を買うように「決断」を迫ります。
これらのコマンドを実行する機会（ターン）は各社に最大30回回ってきます。１ターンには１回しかコマンドを実行できません。途中様々なイベントが起こり，強制的に商戦から離脱させられることもあります。
商戦の勝利者が決まると，それによる売上と費用が計上され，月末の情報の画面に切り替わります。

●商戦の流れ





◎商戦の勝利と敗北

●勝利

次のいずれかを満たした会社が勝利します。

[商戦開始時に1社しか参加しなかったとき]参加した会社が1社しかいなかった場合には，商戦画面には切り替わらず，一方的に受注を勝ち取ったことになります。ただし，各社が参加して商戦が開始すれば，他社がすべて商戦を離脱しても，それだけでは勝利になりません。

[発注元がその会社の商品を買うと決断したとき]好感度が十分に高いときに，発注元の会社に対して交渉の決断を行って受注を取れば，勝利します。

●敗北

次のいずれかの場合，敗北します。

[他の会社が売り込みに成功したとき]

[SP（セールスポイント）が0になったとき]

[イベントで商戦を強制離脱させられたとき]

[退却したとき]

[買収されたとき]

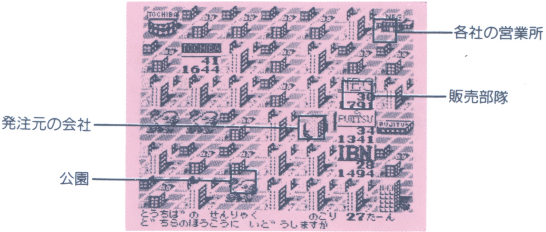
[説得されたとき]

●引き分け

商戦開始後30ターンたっても，勝利条件を満たす会社がなかったときは，勝利者なし（引き分け）として商戦は終了します。

◎町のようす

商戦画面では，次のように町が表示されます。



●販売部隊

各社の営業部員です。

2つの数字が表示されており，それぞれ，上段の数字は好感度，下段の数字はSPを表します。

［SP（セールスポイント）］その営業部員の売り込み能力を表します。発注モデルを担当する営業部員数と，各社の各製品の競争力によって決まります。SPが0だと販売能力がないことになり，商戦は敗北になります。

［好感度］発注元が，各社製品に対してどのように感じているかを表します。最高値は100です。好感度が高いとき(目安としては90以上）に決断を迫れば，受注を勝ち取ることができます。

●発注元の会社

発注元の顧客の会社のビルです。各社はここの顧客に自社の製品を売り込みます。ここに移動することはできません。

●各社の営業所

各社の営業所です。ここで何もしないで待機すると，SPが回復します。自社の営業所以外は入れません。



●公園

公園です。ここで何もしないで待機すると，SPが回復します。

◎商戦コマンド

各社の営業部員は，次の8つのコマンドを実行します。

●移動

上下，左右の4方向に移動します。移動を選んだ後でどの方向に移動するか＋ボタンで選択します。

SPを3ポイント消費します。

●攻撃

隣接する他社の販売部隊のSPまたは好感度を下げます。

＋ボタンで攻撃する会社を選択します。会社を決定してから，攻撃方法を選びます。

攻撃の方法には以下のものがあります。

［意見］他社の製品に関して文句をつけます。相手の言い分は聞きません。意見を受けた会社のSPが低下します。自分の会社のSPも少し減少します。

［激論］他社の製品と自社の製品を比較した論陣を張ります。相手の言い分も聞きつつ文句をつけるので，こちらも大きな損害を受けますが，相手に与える損害は意見よりも大きくなります。

［説得］相手にこの商戦から抜けるように説得します。説得に成功すると，相手は商戦から離脱します。回数が表示されますので，指定時間内に表示された回数よりも多くAまたはBボタンを押してください。時間内に指定回数以上のボタンを押すことができれば説得に成功します。

［買収］他社の販売部隊を買収して自社のために働かせます。成功するとその会社の販売部隊は自社の販売部隊に合流し，自社

のSPがその分上がります。費用が1,000万円かかります。失敗しても費用は戻ってきません。

［悪評］他社に関する悪い噂を流します。噂を流された会社の好感度が下がります。

●防御

他社からの攻撃に備えて身を守ります。攻撃を受けたときの被害が少なくなります。

●退却

商戦から離脱します。

●応援

自社の営業所でのみ行えます。他モデルの営業部員を呼び寄せて，商戦に参加させます。SPの大きな伸びが見込めます。

また，毎月の仕事で決めた営業部員のモデル別配置が変更されます。

●交渉

発注元の会社に売り込みを行います。発注元の会社に隣接したときだけ実行できます。

［説明］営業部員が自社の商品の優秀性を発注元の会社に説明します。発注元の自社に対する好感度が上がります。

［価格戦略］自社の製品の値段を下げて，発注元に売り込みます。価格の下げ幅が大きいほど好感度は上がります。

［接待］発注元の社員を接待して自社製品を買ってもらおうとします。接待にかける金額を入力します。成功すると，大幅に好感度が上がります。失敗すると逆に大幅に好感度が下がってしまいます。もちろん使った接待費用は戻ってきません。

［相談］政財界の大物に，自社製品を買うよう発注先に圧力をかけてもらいます。頼むためには多額の献金が必要です。献金の



額を入力します。頼みにいっても失敗することがあり，成功すると大幅に好感度が上がります。失敗しても大物は献金を返してくれません。

［決断］発注元の会社に自社の製品を買うと決めてくれと，決断を迫ります。成功すると，商戦での勝利になります。決断を何度も迫って失敗すると，その会社は発注元に相手にされなくなります。

●情報

商戦に関する情報を表示します。

商戦の発生した年月，モデル，台数，商戦で得られる売上，この商戦でそれまでにかかった費用を表示します。

●何もしない

何もしないでその場で休みます。自社の営業所か公園でこのコマンドを選ぶと，減少していたSPが回復します。

【サブマニュアル】

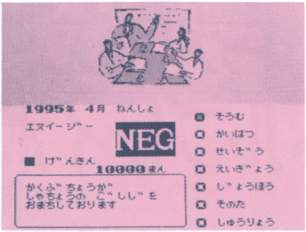
ファミコン
トップマネジメント

バトルプレイポート

●——ビジネスとは格闘技である。
●——ただし，そこで闘われるのはダイナミックな肉体の強靭さではない。企業がそなえている「資源」という肉体を，いかに有利に配置し，相手を組み伏せるかという極度にスタティックな格闘技なのだ。ビジネスの世界では，弱者と強者を見分けることはほぼ不可能である。肉体を使った闘いよりも数倍スリリングな展開が起こりうる理由はそこにある。
●——以下は，ビジネスゲーム初心者の「若社長」による，バトルプレイポートである。美人秘書のひとりごとにも注意しながら，読んでいただきたい。



1――[年初の仕事]の罠



「ファミコンのビジネスゲームかあ。しかしビジネスゲームといっても，しょせんはシミュレーションゲーム。『信長の野望』を制覇した私の前には敵ではあるまい」

私は，とりあえずカセットを入れた。ゲームを開始し，ニューゲームを選ぶ。プレイヤー数は１人。会社は……よくわからないのでとりあえずいちばん上のNEGを選ぶ。マニュアルに何か書いてあったようだけれど，まあいいや。自分の名前を入力する。ゲームレベルは５（最も難しい）にしたいと思ったが，初めてのプレイなのでぐっとこらえて１にする。

美人秘書のひとりごと 1

ビジネスゲームは，広い意味ではシミュレーションゲームに含まれています。社長のおっしゃることは間違いではないのですが，どうもシミュレーションゲームとはすべて「信長の野望」のようなウォーゲームだと信じきっているご様子。そんなつもりでは，のちのち苦い思いをなさるかもしれません。さて，社長はいちばん上にある会社をただ選んだだけでしたが，各社の特徴（→P．4）を参考にして選ばれるべきだったと思います。NEGは生産力はありますが，手持ちの現金がぷじつうやIBNよりも少なく，モラルも比較的低いので，少し心配です。もちろんゲームレベルは１にした方がよいでしょう。初めてプレイする方はレベル

5などにしてはいけません。



「まずは総務部。ここはとりあえず採用かな」

ひととおり各部を見て回って大体の状況はつかめたので，そろそろ指示を出しはじめることにした。

総務部で給与とボーナスを見た。どちらも水準額より高い。給料が高いほどいいのは私が社員のときだけだ。私が社長なのだから文句は言わせない。思いっきり下げて……待てよ，そういえばモラルとかいう数字があったな。もしかすると，給料を下げるとモラルが下がったり……すると書いてあるな。しかたがない。水準額までのダウンで我慢してやろう。

次は採用だ，なんといっても兵士数だから。総務部を10人，営業部を10人採用した。製造部と開発部は十分な人数がいるはずだと判断して増やさないことにした。

美人秘書のひとりごと2

わたくしも，高すぎる給料は，たしかに無駄な費用だと思います。ですから，この社長の給与ダウン政策は基本的には賛成です。でも，社長はモラルが低い会社をお選びになっているので，このままではかなり危険な経営に取り組まなければならないかもしれません。もちろん，そんなことはちゃんとお気づきのようで，総務部の人員を大幅に強化して対応なさっています。でも，よおく考えると，総務部の人数が増えた分だけで給料のダウンよりも多い額の給与を払うことになってしまうのではないかしら？　それに，自分が社長だからいいとおっしゃるけれど，費用削減のために給与をカットするような会社は，社長ご自身もマッピラじゃないかしら。



「次は，開発か」私は，開発部長を呼んだ。

よし，ここは一発，新製品を発売して一気に業界トップをねらってやろうと私は考えた。が，新製品の性能は，どれも発売中の製品よりはるかに低い。ひととおり全モデルをチェックしてみた。どれもだめだ。現製品の性能がじつに高い。舌打ちして，新製品開発の指示を選んだ。開発費は上限で1,000万円だ。

「高い。でも開発費が0だとやっぱり開発しないだろうなあ」

とりあえず1カ月あたり1万円で，と思って12万円とスーパーモデルの開発費に入力する。「販売中の機種で当分戦えるのならやむを得ないですが……」と開発部長に愚痴を言われた。根性でなんとかしろ，と思ったが，やはり，今どき月1万円では開発は無茶だろう。

「しかたないのさ，貧乏だから」私は，ホビータイプにも同じ金額を入力した。それから，ちょっと考えてブックタイプに100万と入力した。

「販売中の機種で当分戦えるのなら」同じ愚痴を言われた。100万円だぞ，と思ったが，月額に直せば8万3千円ちょっと，私の初任給の手取りより少ない。しかたがない。私は2倍の200万と入力した，が，同じ結果だった。何度かやり直してみて500万で文句を言われないことがわかった。

「500万と。高いなあ」ぶつぶつ言いながら入力すると，私は製造部へ進んだ。

美人秘書のひとりごと3

新製品を発売しないというご決断は正解ですわね。最低でも新製品の性能が現在発売中の性能を上回っていないと，発売する意味がありませんもの。たしか，ゲーム開始時には，開発中の新製品の性能はどれも各社の現製品よりも低かったですわね。本当のことをいうと，開発には全モデルにしっかりお金をかけた方がいいのですが，お金が少ないときは集中的に1モデルだけにかけるのもしかたありません。でも，ゲーム開始時のNEGは少しは余裕があるハズなので，社長が開発費をケチったのは単に本人がケチなだけじゃないかしら。でも，開発部員の数が少ないし，モラルも低いから，社長の思惑どおり運ぶかどうか，心配です。



「あまりやることがないなあ」製造部の様子を調べ終わり，私は思わずつぶやいた。ラインは十分だと言うし，生産率も悪くない。ためしに合理化に1万円かけてみたが，まったく上がらなかった。金を損した。私は腹を立てて営業部に移った。

美人秘書のひとりごと4

ホント，ゲームスタート時にはどの会社でも製造部ではやることが少ないですわね。ライン数は一年目には十分に足りているし，生産率も最高の100だし。ここは，とくに何もなさることはありませんわね。



接待はあきらめた。一回あたり300万円もかかったのではやっていられない。もったいない。

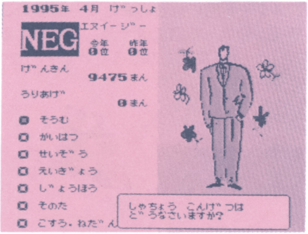
「ガンガン売ってこいっ！」接待をあきらめたので，私は営業の鬼になった。ホビーのノルマを20から３倍の60に上げてやる。これでうちの営業部員も目をさますだろう。「どうだ，見たか」と思ったのは一瞬のことだった。ノルマを３倍にしたと同時に，モラルも３分の１に激減している。

「いかんっ」私はノルマをあわてて元の20に戻した。しかし，時すでに遅し。１度下がったモラルは元には戻らなかった。私はショックで呆然としたまま年初の仕事を終わった。

美人秘書のひとりごと５

あらいけない，これはひどい失敗ね，さぞかしお力を落としてらっしゃるのでは。モラルがただでさえ低かったのに，追いうちのダメージを受けたんですもの。ノルマを上げれば確かに売れるようになりますが，ノルマを上げるとモラルが下がり，モラルが低いと悪いイベントが発生しやすくなってしまいます。ある程度まではノルマを課すのもいいけど，これではちょっとやりすぎではないでしょうか。

２―けっこう痛い［毎月の仕事］



４月だ。私はまだショックから立ち直れないまま毎月の仕事を迎えた。

「と，とにかく福利厚生だ」私はモラルにこだわった。年初に給料を下げたりするんじゃなかった，と後悔したが後の祭であった。

「福利厚生は……10万しかかけられないっ。1億でも2億でもかけてやりたいのにっ」やむをえず，私は最大額の10万をかけることにした。すると全部で920万円かかると表示された。1人あたり10万円で，92人いるからだ。「げっ」人数のことをちっとも考えておらず，額がいきなり大きくなったので私は腰をぬかした。「1億なんかかけてたら，92億じゃないか」

だが，放っておくにはあまりにもモラルが低すぎる。しかたなくYを選んで920万円を支払った。これで現金はずいぶん減ってしまった。けっこう痛い。

「ううむ」次に教育を選んで，私は悩んだ。同じ金額が表示されたからだ。「これもまあ，しかたないか」教育にも最大額を入力する。

合計で，1840万。他のシミュレーションゲームと違って現実的な金額なだけに，痛みが大きい。

美人秘書のひとりごと6

正しい指示ですわ。モラルと能力は低いと良くないことばかり起こります。総務部の人数が多いので効果も上がるでしょう。



次に開発部。改良は……しなくてもいいな。人員配置は，ブックに集中して終わり，と。

製造部は，よくわからないな。ホビーの方が台数が出そうだからホビー，ブック，スーパーの順で配置してやればいいだろう。ラインも同様。

営業部員も似たように配置して，広告を。「げげっ。高い」雑誌250万，新聞2,000万，テレビにいたっては6,000万。冗談ではない。そんな金がどこにある。やむなく宣伝もあきらめた。

次は個数と価格の決定か。これで毎月の仕事も終わりだ。

製造個数。よくわからないな。それじゃとりあえず，ホビーモデルを最大数，以下同様と。簡単だな。

価格は平均価格にして様子を見よう。3モデルとも同様にする。よし，これで今月の仕事は終わりだ。

美人秘書のひとりごと7

製造数すべてに最大値を入力するのは少々荒っぽい気もしますが，初めての会社経営なのですから，しかたありませんわね。「ファミコン・トップマネジメント」では材料費も変動しませんし，在庫費用以外はかかりませんから。もっとも新製品を発売したときには旧製品の在庫は処分なさることになりますし，冬場には火事が起こることもありますので，いつも大量の在庫をお持ちになることはおすすめできませんけれど。



音楽が変わった。ブック型のモデルの入札が起こったのだ。さいわいフル生産にしてあったので，製品は十分にある。ええと，入札は適当に値引きして，と。おっ成功した。ブランドが6上がった，と出ている。ラッキー，宣伝費が浮いたぜ。

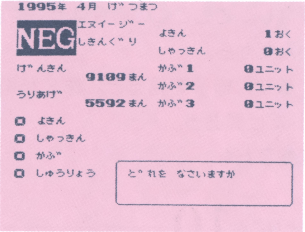
またイベントだ。「モラルの低い会社は危機に陥っています」

と出ている。いやな予感がするな。あれ，うちの会社のスーパーの開発員が引き抜かれた。困ったな。

美人秘書のひとりごと8

難しいところですわね。ブランドが上がることを考えれば，ダンピングはしかたがない，と社長はおっしゃるのかもしれませんが，やっぱり基本の製品を売って利益を得るというのを忘れてしまってはいけないと思います。でも，もう一つのイベントでは，とうとう社員を虐待した報いを受けてしまいました。開発員が引き抜かれると，そのモデルの新製品の性能はいきなり半分になってしまいます。開発部員と開発費，そして給料まで切り詰めて開発を最小の費用でしのごうという社長の戦略は，(気づいていらっしゃらないようですが)この引き抜きでみごとに失敗に終わってしまったのです。

3——脳天気な[資金繰り]



まあ起こったことを悔やんでもしかたがない。私は気を取り直して月末の情報を見た。

台数を見る。P／Lを見る。シェアを見る。モデル別損益を見る。どれも役に立つデータのはずだが，私にわかるのはせいぜい利益が出ているかどうかぐらいのものだ。利益は出ている。

全体的にはあまり良くなさそうだが，ここで何か手が打てるわけではない。放っておいて資金繰りに進もう。

美人秘書のひとりごと9

社長の経営に口をはさむつもりはないのですが，データはしっかり見ておくべきだと忠告申し上げます。在庫台数を見れば生産と在庫の関係が，モデル別損益を見ればどのモデルの収益性が良いかが，P／Lを見ればおおよその経営状態がつかめるのですから。もっとも，このP／Lはゲーム用に簡略化してありますけれど。



「資金繰りは，と」

お，預金が1億もある。現金が手元にあると何かと便利だ。さっそく引き出そう。

借金は，必要なし。でもここの借金はうらやましいなあ。返済の催促（さいそく）がないんだから。

で，株だな。まず，様子を見ると。株2が100円だ。ラッキー，100ユニットだけ買おう。

これで今月は終了だな。

美人秘書のひとりごと10

社長，少しあせってらっしゃませんか。今すぐに必要がないなら，預金にしておいた方が利息がついてお金になるのに，何も急いで引き出す必要はありませんでしょう。株も，これぐらいの少ない数なら目をつぶりますが，そんなに財テクに走らない方がよろしいかと思います。とくに安い株はあとでひどい目にあう可能性が高いようですから。



私は４月，５月の２カ月間，経営を行い，６月の指示も最後の確認を残すだけだ。売上順位では２カ月連続で１位を取っているし，わずかではあるが利益も上がっている。まずは順調と言ったところだ。

しかし，この２カ月は良いことばかりではなかった。５月に株２の会社が倒産して，４月に買った100ユニット分の株が，ただの紙切れになってしまった。ひどい損だ。これからは財テクはひかえて，本業に精を出すことにしよう。

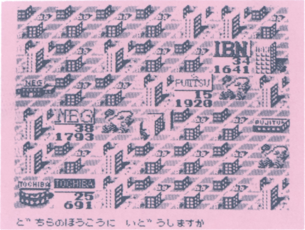
値段の入力を確認して，６月の指示も終わった。

美人秘書のひとりごと 11

わたくしもひやひやしながら２カ月間，影ながら見守らせていただきました。でもやっぱり，４月に値段に目がくらんで安い株を買ったしっぺ返しをくらってしまいましたね。「ひどい損だ」とおっしゃってますが，実際には100ユニットだけだし，最低価格の100円でお買いになったものですから，たいした額ではありません。あまり本業をおろそかにして財テクに走らないように，という薬になれば，と願っております。



4——激闘!!［商戦］



各社一斉にボーナスを支払った後に，突如，「しょうせん」と表示された。

「商戦？　入札みたいなものか？」私は，前回の入札でブランドをアップさせるのに成功している。ホビーモデルの発注だそうだ。ホビーなら製品在庫も十分だ。私は商戦に突入した。

美人秘書のひとりごと 12

商戦は，勝てば売上が上がるほか，ブランド，能力，シェアなどが一気に上がる可能性があります。でも，商戦に参加して敗れると手ひどいダメージを受けてしまいます。商戦は6月と12月と決まっていますから，その前に各社の状態をしっかりつかんでおかなければいけませんね。自社が弱そうなとき（営業員の少ないモデルに商戦が来たときなど）は，あえて参加しないような戦略性をもっていてくださると心強いのですが。ここでは，社長はホビーモデルに力を入れていらっしゃっていたので，とりあえず安心ですわね。



商戦が始まった。

参加したのはぷじつう，とうちば，ＩＢＮ，およびわがＮＥＧの４社。ＳＰは自社が1800，他は順に1900と1600と700程度，好感度は各社とも30〜40程度だ。まともに戦えば負けるかもしれない。

「ええと，とにかく発注元の好感度を上げて，受注を取ればいいんだな」

ということは，相手の邪魔をしようとする競合他社をできるだけ避けて，発注元と交渉した方がいいな。とにかく，発注元にひっつかないと何もできない。

２，３ターンは各社が発注元に近づくだけだった。途中，偶然，1900のぷじつうと出くわした。

「こいつがいちばんの強敵だ」ただちに「攻撃」の「意見」で攻撃する。こちらの受けたダメージは100。対する相手のダメージは300程度。有利な展開である。

だが，「攻撃」のために行動が１ターン遅れた。他社が先に発注元に隣接してしまった。

しかたがないので，ＳＰが700のＩＢＮを叩く。本当はこんなことより，早く商売相手と「交渉」をしたいのだが……。

美人秘書のひとりごと 13

商戦の勝敗のかなりの部分は，営業所と発注元の会社の位置関係，それに，ターンがどんな順番で回ってくるかに影響されます。配置の良し悪しで作戦の立て方をお変えになったらいかがかしら。それから，意外と重要なのが公園の位置。公園で休めばダメージを受けたＳＰが回復します。こんなちょっとしたことが勝敗を分けることもあります。

攻撃のチャンスをうかがっていると，意外なことが起こった。他社が「交渉」の「相談」で成功して，一気に20も好感度をアップさせたのだ。同時にもう１社。さらにもう１社。

ヤバイ。このままだと負けてしまう。やけになって，「激論」でＩＢＮを攻撃する。ＩＢＮのＳＰは300ほど減った。こちらも200ばかり減ってしまっている。

３社が一斉に価格戦略を行う。好感度が60台に乗った。

「これぐらいなら勝てるな」私は意見攻撃に切り替えた。成功。ＳＰが０となったＩＢＮの営業部隊は画面から消滅した。

他の会社は「相談」を使って好感度を上げている。自分の会社はやっと発注元に隣接しただけだ。おまけに自社のＳＰは残りの会社のうちで最低の1400にまで落ちてしまった。

ここはまず，他社のまねをして「相談」と「価格戦略」だ。相談には思い切って1,000万円をかけた。成功。価格は一気に最低額にした。自社の好感度は60になった。

しかし，その頃にはとうちばの好感度はそろそろ90になっていた。このままでは先を越されてしまう。

移動してとうちばに隣接する。と，ここでラッキーなイベントが発生した。変なおじさんから栄養ドリンクをもらって，パワーが回復したのである。びっくりしたが，なんでもいい。このＳＰで他社を叩いてしまおう。

美人秘書のひとりごと 14

商戦には他社の営業を妨害する「攻撃」，発注元に売り込む「交渉」などがあります。普通のウォーシミュレーションなら，邪魔な敵をすべて壊滅させてから目標に向かうけど，30ターンと短い時間しかないし，ＳＰがなくなると商戦を離脱させられてしまうので，むやみに他社を攻撃してばかりもいられません。また，「交渉」で発注元に売り込む方法も様々

あって，ここで各社が展開しているやり方以外にも，接待で好感度を上げる方法があります。ただ，いちばん有効なのは「相談」のようね。やっぱり上からの圧力には弱いみたい。



とにかく，ここで他社に「決断」されたら負けだ。一撃で他社のSPを0にするほどの差はないから，ここは「悪評」を使ってとうちばの製品の悪口を言うことにする。とうちばの好感度が10下がった。もう一度「悪評」を流す。また10下った。もう，十分だろう。ふたたびわが社も発注元と隣接した。

美人秘書のひとりごと15

社長はうまく反撃を受けずに他社の下げることに成功なさったようですが，各社の実力が近いと，いつもこううまくはいきませんのよ。
今の場合のように，他社が売り込みに成功しそうなときに役に立つのが「悪評」コマンド。これは，他社の足を引っ張るだけのコマンドですが，それだけに，他社に勝たせないためには実に有効ですわ。「攻撃」コマンドではいちばん使いでのあるコマンドかもしれません。



2ターン過ぎた。どの会社も「説明」を繰り返し，自社の好感度を上げている。

3ターン目。ぷじつうの好感度が90台に乗った。まずいと思ったが，同時にとうちばが移動して，次のターンにぷじつうの悪評を流した。ぷじつうは激論攻撃でとうちばに対抗する。

チャンスだ。ぷじつう，とうちばの各社は，わが社から離れたところで争っている。

「相談」を2回連続でやる。計3,000万円である。だが，テレビで広告をやると思えば大したことはない。

好感度が100になった。あわててぷじつうが戻ってきたが，もう間に合わない。「どうだっ！」発注元に「決断」を迫る。発注元は決断した。売り込みは成功だ。

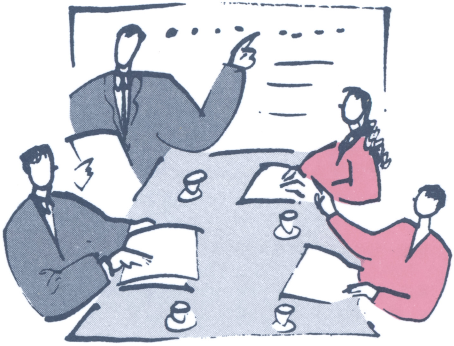
この商戦の結果，ブランドが3，能力が2，モラルが4，「顧客がかなり増えました」と表示された。

出費の方では，計3,000万円かかった。かなりの大金だ。だが，広告，教育，福利厚生，接待でブランドその他をあれだけ上げようとしたら，今の会社の状態なら軽く見積もっても5,000万以上になる。売上自体はダンピングしたから，利益は0もしくは損をしていると思うが，それを考えても2,000万円以上は大もうけしたわけだ。これは笑いが止まらない。

——よおし，この調子で5年間連続1位なんて，かんたんだ！

美人秘書のひとりごと 16

商戦に勝ってすっかり浮かれていらっしゃるけれど，戦略のどこが良かったのか，どこが悪かったのかを分析し，次なる経営に活かしていくことを忘れてはいけませんわ。経営って，決して「かんたん」なものじゃありませんのよ。おっしゃっているように，この商戦で使ったお金は3,000万円にもなります。勝ったからいいものの，負けたらただのムダ金になるところだったのに……。やっぱり，商戦に参加すること自体が大きな賭けだということを，肝に銘じていただく必要がありますわね。



コマンド一覧

◎通常コマンド

		コマンド	影響を受けるデータ	関連データ	費用の計上
年初	総務	採用	社員数,モラル,能力		年次P／L人件費
		解雇	社員数，モラル 能力，ブランド		年次P／L人件費
		給与	給与額，モラル		
		ボーナス	ボーナス，モラル		
	開発	開発	新製品性能		年次P／L経費
		発売	性能，新製品性能		
	製造	ライン増設	ライン数，生産率		年次B／Sライン
		合理化	生産率		年次P／L経費
	営業	ノルマ決定	ノルマ，モラル		
		接待	シェア	ブランド，能力	年次P／L経費
月初	総務	教育	能力	総務部人数	月次P／L経費
		福利厚生	モラル		
	開発	改良	性能	開発部モデル別人数	月次P／L経費
		人員配置	新製品性能，性能		
	製造	人員配置	製造能力		
		ライン割り	製造能力		
	営業	人員配置	販売力		
		宣伝	ブランド		月次P／L経費
	＊＊	製造個数決定	製造個数	材料費，製造能力	
		価格決定	販売価格		
月末	資金繰り	預金・預け入れ		預金・現金	年次B／S 月次P／L受取利息
		預金・引きだし		預金・現金	年次B／S 月次P／L受取利息
		借金・借り入れ	資本金・借金額	借金・現金	年次B／S 月次P／L支払利息
		借金・返済		借金・現金	年次B／S 月次P／L支払利息
		株・売り			年次B／S 月次P／L費用
		株・買い			年次B／S 月次P／L費用
年末		増資	資本金，ブランド，能力	繰越利益，資本金	

◎商戦コマンド

	コマンド	影響を受けるデータ	関連データ	費用
攻撃	意見	他社SP↓ 自社SP↓	自社SP	
	激論	他社SP↓ 自社SP↓	自社SP	
	説得	他社SP↓		
	買収	他社SP↓		1,000万円
	悪評	他社好感度↓		
交渉	説明	自社好感度↑	自社SP	
	価格戦略	自社好感度↑	標準価格	
	接待	自社好感度↑		入力値
	相談	自社好感度↑		入力値
	決断	自社好感度↑	自社好感度	
その他	移動	自社SP-3		
	防御			
	なにもしない	自社SP↑ （公園，自社営業所）		
	援軍	自社SP↑ （自社営業所）		他のモデルの営業員数

データ一覧

◎会社データ

過去五年間の順位	過去4年間の売上と今年度の当月までの売上累計による順位
預金額	会社の預金の金額
借入金額	会社の借金の金額
所有株式数	各社の持っている株式数（1ユニット＝100株）
総社員人数	各部門の社員人数の総合計
給与	社員1人，1カ月あたりの給与額
ボーナス	社員1人あたりのボーナスの金額
能力	社員の仕事をする能力
モラル	社員の会社に対する信頼度
ブランド（会社知名度）	その会社が，どれだけ有名な会社かを示す値
ライン数	生産ラインの総数
生産率	ラインの生産性を示す値
在庫数（3モデル）	各モデルの製品の在庫数

◎決算書P／L（月次損益計算書）

売上原価	製造部員の給与（ボーナスを含む） ＋（販売台数×材料費）の3モデル合計
人件費	製造部員以外の全社員の給与（ボーナスを含む） ＋社員教育費＋福利厚生費用
経費	在庫費用＋改良費用＋広告宣伝費＋前月株売買手数料 ＋開発費＋採用費＋退職金＋合理化費用＋接待費用 ＋在庫処分額＋火災時の損害 在庫費用＝在庫費用単価×在庫数の3モデル合計額 在庫費用単価＝各モデルごとに2，3，4万円 広告費用＝宣伝費用＋商戦の経費
支払利息	現在ある借入金額の0.6%
受取利息	現在ある預金額の0.4%
株売却損／株売却益	前月末の資金繰りで手持ちの株を売ったときに，購入したときよりも株価が高かった場合は株売却益が，安かった場合は株売却損が発生する （購入価格－売却価格）×株数
売上（モデル別）	モデル別の売上 当月販売個数×販売価格
収益	売上＋受取利息＋株売却益
費用	売上原価＋人件費＋経費＋支払利息＋株売却損
今月の利益／損失	収益合計－費用合計

◎モデル別損益

売上	販売価格×販売個数
共通費用	総務部給与＋教育費＋福利厚生費＋宣伝費 を3モデルに売上高の比率によって配分したもの
モデル別費用	各モデル別の開発，営業，製造部員の給与＋材料費＋改良費＋在庫費用

◎決算書P／L（年次損益計算書）

材料費	当期の材料費の累計額
人件費	当期に支払った給与と賞与の累計額
経費	月次の経費の累計額
支払利息	当期に支払った支払利息の累計額
株売却損	当期に発生した株売却損の累計額
売上（モデル別）	当期の売上の累計額
受取利息	当期に受け取った受取利息の累計額
株売却益	当期に発生した株売却益の累計額
収益	売上＋受取利息＋株売却益
費用	売上原価＋人件費＋経費＋支払利息＋株売却損
当期利益（損失）	収益合計－費用合計 正の値ならば利益に，負の値ならば損失になる

◎決算書B／S（貸借対照表）

資産	
現金	現金の額
預金	預金額
株	購入時の価格×株数
商品	在庫数×材料費の3モデル合計
ライン	購入価格×ライン数
負債・資本	
借金	借入金額
資本金	資本金
繰り越し利益／損失	ゲーム開始から前年度末までの年間利益／損失の累計から法人税と資本金振替分を除いたもの 法人税＝前年度利益の50％ 正の値ならば利益に，負の値ならば損失になる
当期利益／損失	当年の利益または損失 （負債＋資本）－資産 正の値ならば利益に，負の値ならば損失になる

●索引

オペレーションマニュアル ©1990 KOEI Co.,Ltd. FC80001

株式会社 光栄
〒223 横浜市港北区日吉本町1-4-24

FOR SALE and USE IN JAPAN ONLY.
本品の輸出、使用営業及び賃貸を禁じます。

ファミリーコンピュータ・ファミコンは任天堂の商標です。
このカセットを無断で複製すること及びゲームの映像、
内容等を出版、放送、上演等に使用することを禁じます。
©1990 KOEI CO.,LTD. MADE IN JAPAN.

KOEI